



增强说话的能力 精通办事的门道

做人方正必生智慧，智慧一开方法就多，处世也就圆融融洽。只知“方”，少权变常碰壁，一事难成；只知“圆”，多机巧却是没有主见的墙头草；“方圆之理”才是智慧与通达的成功之道。

谈判交锋在人人之间都可能发生，它是利益冲突、分配与协调解决的重要方式。

说话办事 方法全集

Communication Expert

关键时刻最能打动人心的6种说话术

办事应酬中最有效的9种说话术

巧妙得当地说“不”：拒绝、批评和进劝的语言艺术

小人物怎样借势提高名声与办事效果

办成大事的“方圆法则”和“进退法则”

林永文◎编著



在处世沟通中，如何说服对方，需要掌握最好的武器和技巧，它像一柄双刃剑，可以使你左右逢源，心想事成。



和人家一点交情也没有，何谈去“泡”得他心软呢？人情，永远是关系学的核心所在。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS





如何进行初恋的第一谈

爱情语言的含蓄美

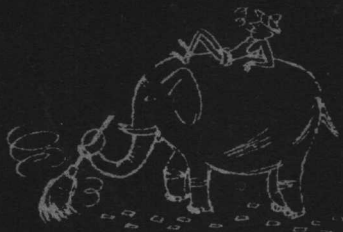
用“雅中带邪”的话最能接近女性

巧套关系打探女人心

只要一句话，女人便倾倒

俘获女人芳心的5个说话

女人与男士结识的说话妙法



把说服潜能挖出来

根据6种人的个性确定说服的方法

达到说服的“双赢”境界

将心比心，说服

用10条原则，办大事中的大

第19章 巧手，让人一



谈判交锋在人与人之间都可能发生，它是利益冲突、分配与协调解决的重要方式。

说话办事 方法全集

Communication Expert

林永文○编著



在处世沟通中，如何说服对方，需要掌握最好的武器和技巧。它像一柄双刃剑，可以使你左右逢源，心想事成。

应变的最终目的是使自己永远处于主动地位，驾驭事态发展，以实现既定目标。善于见机行事，处世变通，是一个人在日常交际中人情操纵水平的重要表现。



和人家一点交情也没有，何谈去“泡”得他心坎呢？人情，永远是关系学的核心所在。



卖乖术是办事关系学中最为精明的一招。为人乖巧伶俐，做事多长眼色，谁都喜欢。而精明之人并不止于此，他们善于投机取巧，甚至能够制造错觉，像一个高明的魔术师。



良好的谈吐可以助人成功，蹩脚的谈吐可以令人万劫不复。只有把说好口才的使用，才能在关键时刻使说话的艺术大放光芒，征服人心。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

说话办事方法全集/林永文编著. —北京: 新世界出版社,
2007.1

ISBN 978-7-80228-216-2

I. 说... II. 林... III. 人间交往-通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 141992 号

说话办事方法全集

策划: 林 欢

作者: 林永文

责任编辑: 林 欢

封面设计: 刘大毛

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷: 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

经销: 新华书店

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 300 千字 印张: 23.5

版次: 2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80228-216-2

定价: 35.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

目 录

CONTENTS



上 篇



增强说话的能力



第一章 关键时刻最能打动人心的 6 种说话术..... 3

良好的谈吐可以助人成功，蹩脚的谈吐可以令人万劫不复。只有把握好口才的使用，才能在关键时刻使说话的艺术大放光芒，威慑人心。

1. 敢用惊人的怪喻词 3
2. 话往对方要害处讲 5
3. 避开误导，击破对方干扰 6
4. 移花接木，暗话转成明话说 7
5. 以假说真，真意更显 9
6. 遇到不愉快的事时怎样说话 10

第二章 办事应酬中最有效的 9 种说话术..... 11

俗话说：“好言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”练好应酬语言，对我们的生活、工作和事业，都是有益。

1. 向人借钱时怎样“张口”最易达到目的 11
2. 顺着对方心思说：擦鞋童的成功生意经 12





3. 投其所好：让名作家也能就范	14
4. 巧用说话的六要素	14
5. 玩弄词义活跃氛围	16
6. 肯定的口气最有效：看水果商怎样拉顾客	17
7. 社交中两种不同的说话方式	18
8. 怎样面对大吵大叫的人：7种回答法	20
9. 争吵中驾驭事态的讲话分寸	21

第三章 做一个容易让异性动情的说话高手

24

初涉爱河的人，往往金口难开，坠入情网的人，往往词不达意。若是两情相许，又何必遮遮掩掩？

成功的言情口才不仅在于你的话如何娓娓动听，还要有“雅”有“邪”，才能让异性心旌荡漾……

1. 如何进行初恋的第一谈	24
2. 她（他）爱听什么，你就说什么	25
3. 爱情语言的含蓄美	26
4. 用“雅中带邪”的话语最能接近女性	27
5. 巧卖关子打探女人心	29
6. 只要一句话，女人便倾倒	30
7. 俘获女人芳心的5个说话秘诀	31
8. 女人与男士结识的说话妙法	33

第四章 辩论、争锋、谈判、交易中的语言较量

38

谈判争锋在人人之间都可能发生，它是利益冲突、分配与协调解决的重要方式，高手与低手在此刻的这种较量，最后必显出利益所得的多寡。你不可不尽心练就这样一身本事。

1. 谈判高手的6种常用语言谋略	38
------------------------	----

2. 顾左右而言他：轻松化解沉重枯涩的对手心理	44
3. 投石问路的说话策略	45
4. 精明的提问法使你事半功倍	47
5. 答复难题的策略	54
6. 说服和捆住对手的语言技巧	56
第五章 让风趣幽默带给你轻松成功的办事效率	59

风趣幽默的说话是一种特色，它往往使你产生“四两拨千斤”，举重若轻，一言九鼎的办事威力。

1. 巧用幽默拉关系	59
2. 对上司幽默劝谏效果好	60
3. 幽默比哭诉更解决问题	61
4. 拆合字词回敬对手	61
5. 求职中的成功幽默语言	63
6. 争取利益时幽默方法最得体	64
7. 幽默奉承比直接批评更有效	65
8. 用幽默夸张博取信任	66
9. 借人之辱，反辱其人	67
10. 委婉含蓄话语深藏更大的能量	69
第六章 自贬自嘲，提升你的地位	72

自嘲又被称为幽默的最高境界。由此可见，能自嘲的必须是智者的智者，高手中的高手。

1. 精于自贬，反能抬高自己	72
2. 善于自嘲，反能征服他人	74
3. 小人物更需要笑自己	75





4. 人不自嘲，显得小气 76
5. 自己骂自己最安全 77
6. 巴掌不打自嘲人：怎样缓解紧张关系 80

第七章 巧妙得当地说“不”：拒绝、批评和进劝的语言艺术 82

有人凡事都以“我”划线，对不合我意的，一律简单地说“不”；有人谨言慎行，有不同意见时，只是委婉地表态：“我不敢苟同！”等。如此种种说“不”的方式，都体现了社会生活中说话办事效果的高低不同。

1. 随意说“不”，会惹是生非 82
2. 逆耳忠言也要说得巧妙 83
3. 点到为止的原则 86
4. 对上司劝谏批评，要多用启发式语言 88
5. 只需用事实轻轻一点 90
6. 先给“甜头”，再给“苦头” 92
7. 先给“苦头”，再给“甜头” 93
8. 看人看地，婉转措辞 94
9. “指桑骂槐”，给死不认账的人留个认错的台阶 95
10. “9·13”事件可能泄密时周总理批评人的技巧 96
11. 用“不”博取上司的青睐 96
12. “不”字出口，就要“不”到底：“美女陷阱”是怎样突破的？ 98
13. 对自己说“不”，能明哲保身 101
14. 敢说“不”，才能压倒对方 102

第八章 用“花言巧语”助你事业成功 104

赞美不仅仅是一种现象，还是一门学问，更是一种艺术。

一位创业者指出：“通过赞美，你可以把一个怯懦者变成坚强



者，把一颗恐怖的心灵改造成和平而自信的心灵，使极度神经衰弱者恢复平衡和力量，使即将倒闭的企业重获成功，使不满和抱怨变成满足和支持。”

1. 把握好奉承赞美的分寸	104
2. 多说别人好话终有好报	105
3. 奉承话说得越好听，经营事业越兴旺	106
4. 恭维要到点，见什么人说什么话	108
5. 称呼得体，万事顺利	110
6. 赞美切忌贻误时机	111
7. 转个弯的赞美法效果更强烈	111
8. 赞美下属不要“吝啬”	112
9. 赞美的话要说透，以免生误解	113
10. 赞美应注意技巧：曹浩为什么会跳槽？	113
11. 赞美不能忽视“小”	116
12. 什么是赞誉之辞的“黄金分割点”？	118
13. 赞美要有新意	119
14. 想批评人时不妨换成赞美	120
15. 靠赞美笼络人心	121
16. 男人对女人巧说奉承话的5点忠告	122
17. 在各种特殊日子该如何祝福女人	125
18. 女人怎样夸赞男人	127
19. 女人借奉承打动男人的3个要害	130
第九章 用不说话的方式来说话	133

在社会活动中，既要做到会说话，还要做到会听话。世界上有很多民族，在宗教、风俗等方面有很大的差异，但在为人处世方面，都有一个共识，这就是“多听少说”，有时沉默反比说话更有





动人的力量。

1. 沉默能说服生气的人 133
2. 要善于配合，别当录音机 134
3. “你说的太好了！” 135
4. 对不同的人用不同的引诱法 136
5. 察言观色，做出令对方喜欢的反应 138
6. 怎样跟外向型的人说话 139
7. 怎样跟内向型的人说话 141
8. 满足虚荣，皆大欢喜 143
9. 学会倾听上司的话 145

第十章 怎样让人对你言听计从：说服人的艺术 147

在处世沟通中，如何说服对方，需要掌握最好的武器和技巧，它像一柄双刃剑，可以使你左右逢源，心想事成。

1. 把说服潜能挖出来 147
2. 根据 6 种人的个性确定说服的方法 150
3. 达到说服的“双赢”境界 152
4. 将心比心，说服不难 156
5. 用不相干的小热点，可以解决办事中的大分歧 158
6. 事前给人小照顾，别人能报以大照顾 160
7. 站到对方的立场去，才能说服对方 161
8. 小事往大说，大事往小说 162
9. 巧借暗喻让人乐于效命 162
10. 激将之法：陈圆圆巧言保性命 163

第十一章 说话应克服哪些缺点 165

说话是一门艺术，说话要讲究技巧，好听的话能让人如沐春



风，不中听的话使人心情烦闷，难于进行沟通。所谓“忠言逆耳利于行”，“忠言逆耳”也要看适当的场合、适当的氛围进行。这就是说话禁忌的要点，本篇将指导你在一定场合下，哪些话可说，哪些话则不可说，哪些话万万不能说！

1. 不要“乱弹琴”，掌握6种语言节奏·····	165
2. 切忌语调内容脱节，从8个方面调控你的说话·····	166
3. 克服不雅的口头禅·····	168
4. 啰嗦为大忌·····	169
5. 勿与人“胡聊”·····	170
6. 应用礼仪忌骄躁·····	171
7. 求职面试中说话三忌·····	173
8. 左右为难之时，顺水推舟巧对答·····	174
9. 咄咄逼人忌怒目相向·····	176
10. 社交中不应死认一个理·····	178
11. 言多必有失·····	179
12. 习俗忌讳犯不得·····	181
13. 小心暗示出麻烦·····	182



下篇
精通办事的门道

第一章 用“变脸法”增强你的办事魄力 (187)

要在人世间做到见机行事，逢凶化吉，转难成易，需要的脸孔不止成百上千，去担当差距很大的角色。变脸功夫何能止于二、三。高明的操纵者，红黑相间，红白并用，追求软硬兼施的巧妙效果。扮着黑脸做莽汉可杀灭对手威风，做红脸好人可以给人台阶，圆满收场。

1. 与恶人相争时，怎样压过他：黑脸白脸软硬兼施 (187)
2. 用红黑变脸法化解对你的责难 (189)
3. 办事得罪人时，怎样施展又打又拉的招数 (190)
4. 提防小人的“变脸术”：袁世凯告密之教训 (191)

第二章 活用人情巧办事 (195)

见到给人帮忙的机会，要立马扑上去，因为人情就是财富，要像爱钱一样喜欢情意，方能左右逢源，帮助别人时，要掌握以下基本要领：

①施恩时不要说得过于直露，一挑得太明，以免令对方感到丢了面子，脸上无光；给别人已经帮过的忙，更不要四处张扬。

②施恩不可一次过多，以免给对方造成还债负担，甚至因为受之有耻，与你断交。

③作为领导要培养下属对你的感情依赖，让他们心甘情愿为自己效力。

④给人好处还要注意选择对像。像狼一样喂不饱的人，你帮他的忙，说不定还会被反咬一口。

1. 给人好处时，怎样赚取最佳的人情回报 (195)
 2. 用不费力的小事情，赢得最厚利的人情资本 (196)
 3. 帮人不落好时，须用“面子”换人情 (197)
 4. 不做“白眼狼”：避免陷入人情绝境 (199)
- 第三章 编造借口，是突破办事难关的妙方 (202)**

所谓借口，其实是“没理找理”，所以找借口时便要绷起脸来，一副“理直才气壮”的样子，方能得逞。而时机未到便慌慌张张地辩解，只会勾起人们的怀疑和警惕。

1. 怎样编假话攻破别人的畏难心理 (202)
 2. 做起来很丢面子的事，怎样替人编个好理由 (203)
 3. 有礼送不出，找出 7 种好“借口” (204)
 4. 不便开口说的事，找个“替罪羊”帮你说 (206)
- 第四章 察言观色，事情办得恰到好处 (208)**

察言观色是一切做人做事中的基本技术。不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄，世事圆通无从谈起，弄不好还会在小河沟中翻了船。

1. 在上司面前说话办事，注意从 14 方面察言观色 (208)
2. 行事之前，先从别人话语中摸透心思 (211)
3. 从两种表情探知对方心机 (213)
4. 根据对方的眼神决定你的行事方式 (216)
5. 怎样跟 6 种穿戴的人相处办事 (217)



第五章 小人物怎样借势提高名声与办事效果 (220)

借权贵名流为自己所用，只是借光的常见形式，实际上凡是能让我们为人做事增光添彩的人、物、事、情，都是借光的范围，比如祖宗、衣服、籍贯、才智、言论等等，不一而足。

1. 小人物巧借“贵人”办事的4个建议 (220)
2. 怎样借人名望造大自己的声势 (223)
3. 如何利用普通人的攀高心理办事 (223)
4. 小事中可以沾出“大光”来 (224)

第六章 快速拉近关系的办事法 (228)

俗话说“一回生，两回熟”，与陌生人，尤其是与异性打“第一回交道”，是值得潜心研习的艺术。和人家一点交情也没有，何谈去“泡”得他心软呢？人情，永远是关系学的核心所在。

1. 面对陌生异性怎样一见就熟 (228)
2. 在对方不接受你时，怎样“磨服”他 (232)
3. 怎样利用同情心让人无法拒绝你 (233)
4. 掌握好3种令人心动的“近贴术” (234)

第七章 精于权变，化解急情 (237)

应变的最终目的是使自己永远处于主动地位，驾驭事态发展，以实现既定目标。善于见机行事，处世变通，是一个人在日常交际中人情操纵水平的重要表现。因此，这类应变是我们介绍的重点。

1. 上司出了错，灵机打圆场 (237)
2. 说话遇到难题时怎样随机应变 (238)

3. 面临突发情况怎样急智化解	(241)
-----------------------	-------

第八章 装疯卖傻、大智若愚的办事法则	(244)
--------------------------	-------

做人切忌恃才自傲，不知饶人。锋芒太露易遭嫉恨，更容易树敌。功高震主不知给多少下属臣子招致杀身之祸。与领导交往最重要的技巧就是适时“装傻”：不露自己的高明，更不能纠正对方的错误。

1. 在竞争敌手中藏锋显拙，保全自身又出奇制胜	(244)
2. 在别人显出优势时，“装笨”夺先机	(246)
3. 装出自己的愚蠢，启发上司的明智	(247)
4. 身陷麻烦时装聋作哑得解脱	(248)
5. 怎样用糊涂谎言法打开办事的僵局	(249)

第九章 运用“卖乖法”收买人心	(253)
-----------------------	-------

卖乖术是办事关系学中最为精明的一招。为人乖巧伶俐，做事多长眼色，谁都喜欢。而精明之人并不止于此，他们善于投机取巧，甚至能够制造错觉，像一个高明的魔术师。

1. 把别人的好处显在明处，将自己的实惠落在暗处	(253)
2. 左右逢源，好事占尽	(254)
3. 扮演受害者，更易得好处	(256)
4. 零成本的买心术	(257)
5. 处处留心，小事能卖大人情	(259)

第十章 办成大事的“方圆法则”和“进退法则”	(261)
------------------------------	-------

做人方正必生智慧，智慧一开方法就多，处世也就圆润融洽。只知“方”，少权变常碰壁，一事难成；只知“圆”，多机巧却





是没有主见的墙头草；“方圆之理”才是智慧与通达的成功之道。

1. “方圆高手”是怎样事事通畅的 (261)
2. 听“做人大师”精解方圆应用法 (262)
3. 用最小的代价办成最大的事情，方圆之法的经典案例：
 杯酒释兵权 (264)
4. 办事贵在把握进退之机 (267)

第十一章 最精明的“糊涂大法” (271)

办事不可显得太精明，好像谁也算计不过你，这时，你可能就已是树敌太多，危机四伏了。而那些善于在复杂世间装糊涂不计较的人，反而可能蒙混自保，让人容纳，结果达到大的目的。

1. 在危险复杂的人际关系中要以“糊涂”自处 (271)
2. 在竞争中以静制动，后发制人；匿壮显弱，“糊涂”制胜 (274)
3. 朋友同事上下级间相处行事的“糊涂”与“不糊涂” (275)
4. 曾国藩的感悟：处处显精明，不是载福之道 (278)
5. “糊涂用人法”办事效率高 (279)

第十二章 吃小亏换大便宜的“黄老之术” (282)

中国人历代崇尚办事处世的道家“黄老术”（皇帝和老子），它的智慧集中表现为贵柔守雌，韬光养晦，欲擒敌纵，以常人不舍的付出来换取到常人也得不到的最大收获。这也是最高明的办事大法。

1. 黄老术之一：欲擒敌纵 (282)
2. 黄老术之二：将欲取之，必先予之 (283)
3. 黄老术之三：含藏不露，韬光养晦 (285)
4. “黑白经”教你吃亏得福 (286)



第十三章 委婉周全、八面玲珑的办事手法 (288)

办事高手往往注意婉委周全，而心口无遮，直来直去的人，说话办事直接简单，往往会带来反面的效果，因此害人害己，而委婉周全八面玲珑的艺术手法，却可以令人令己皆大欢喜。

1. “祸从口出”时圆场有方 (288)
2. 小细节上莫马虎，说话做事更机灵 (289)
3. 说错话办错事时扭转被动的3种灵活手段 (292)
4. 行事机敏灵变，不可迂腐愚忠 (294)
5. “圆滑办事五方法”的评说 (295)

第十四章 笼络人心的感恩手法 (298)

办事讲救 服人心；服人心要靠心术正；心术正，自然手法高明得道，能孚众望。

1. 感化对手的4种“收心法” (298)
2. 《菜根谭》的三点忠告 (300)
3. “当面批评，背后表扬”能孚众望 (300)
4. 为人处世的“黄金定律”：己所不欲，勿施于人 (302)

第十五章 办事中的“面子学问” (304)

每个人都会有出丑露乖的那一天。首先要保持冷静，不能手忙脚乱，五上加五，推到瓶子洒了油。其次要学会顺力借力，切莫生遮硬挡，此地无银三百两。第三可以王顾左右而言他”，他散人们的注意力，避其锋芒。千万不要让一个小小的把柄被人揪住，带出更大的丑事，使对手一鼓作气害得你身败名裂。

1. 戳上司面子易惹祸上身 (304)





2. 保护面子的三法 (305)
3. 如何不受恶言恶语的伤害 (307)
4. 周恩来替基辛格掩尴尬 (308)
5. 张帝在中国申奥失败之夜怎样“挽面子” (309)
6. 官场中的“擦屁股”术 (311)
7. 先蒙块布再变戏法：得罪人的事要做得巧 (312)

第十六章 反败为胜的“忍”术 (315)

忍耐之法有得考究，当面对潦倒、穷困、危机、挫折、强者、寂寞、贪婪应如何处之，终于逆境崛起，反败为胜，是为人做事这道中的重要方略。

1. 遇小人之害时，小心求生，忍辱求全 (315)
2. 遭遇失败时，当隐忍寻机 (318)
3. 小节隐忍，才能大事精明 (319)
4. 对待恶人的以柔克刚法 (324)
5. 夫妻间“以刚克刚”小事闹大 (325)
6. 越能忍耐者，越能抓住大机会 (327)
7. 知忍还要巧忍，才能避祸得福 (330)

第十七章 求人办事会捧场 (332)

求人办事，让别人受捧而高兴，你自己的事往往也会办得顺利。

看“太岁”们脸上是否有光，便知你是否“捧”到了“场”。

1. 红花要让上司戴 (332)
2. 聪明要让上司显 (334)
3. 巧给上司树美名 (336)
4. 莫使捧场变成迷魂汤 (337)

